

Wir sind ein etabliertes Beratungshaus mit einem erfahrenen Beraterteam. Die RFC Professionals GmbH wurde im Jahr 2012 gegründet, 2014 mit dem Gründerpreis der *Region Wiesbaden* und seit 2016 jährlich mit der Kunden- und Partnerauszeichnung „Beste Berater“ der Fachzeitschrift *brand eins Wissen* prämiert. Seit 2017 führen wir das Arbeitgebersiegel „Top Company“ der Online-Plattformen *Xing* und *kununu.com*. Zudem wurden wir 2019 und 2021 als „TOP Arbeitgeber Mittelstand“ durch *FOCUS-BUSINESS* und *kununu.com* ausgezeichnet. Unser gemeinsames Ziel ist es, in den nächsten Jahren im Sinne der eigenen Qualitätsansprüche weiter nachhaltig zu wachsen.

Dabei konzentrieren wir uns insbesondere bei unseren Kunden im Bank- und Finanzdienstleistungssektor, aber auch branchenübergreifend, auf unsere Beratungsstärken in den Themen Risikomanagement und -controlling, Financial und Regulatory Reporting und Accounting/Controlling. In diesen Beratungsfeldern sind wir für unsere Kunden qualifizierter Partner auf Augenhöhe, von der Strategieentwicklung bis zur -umsetzung.

Für den Ausbau unserer Geschäftstätigkeiten in Deutschland und dem deutschsprachigen Raum suchen wir Sie als

(Senior) Sales Manager / Beratung Finanzdienstleistung (w/m/d)

Unsere Herausforderungen für Sie

In dieser zentralen Rolle übernehmen Sie enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung die Umsetzung der Vertriebs- und Geschäftsentwicklungsstrategien im deutschsprachigen Raum. Dabei sind Sie für die Gewinnung neuer Kunden und die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten im Finanzdienstleistungssektor verantwortlich:

- Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse, inklusive Optimierung/Ausbau der CRM-Datenbank und weiterer Steuerungselemente,
- Auf- und Ausbau von wirksamen und nachhaltigen Vertriebskanälen
- Entwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen auf Senior Level in der Finanzindustrie zur Generierung neuer Projekte und weiterer auftragsbezogener Aktivitäten,
- Steuerung des gesamten Verkaufsprozesses inkl. RFPs, Ausschreibungen, Bearbeitung von Anfragen, Vertragsverhandlungen, etc.,
- Enge Zusammenarbeit mit dem Business Development, um die Entwicklung neuer Themen kontinuierlich voranzutreiben und Leistungsangebote und Produkte am Markt zu platzieren

In diesem Rahmen

- arbeiten Sie insbesondere mit den Partnern zusammen, die über hervorragende Fach-, Prozess- und Methodenexpertise sowie ausgeprägte Branchenkenntnisse verfügen,
- identifizieren und entwickeln Sie potenzielle Allianzen und Partnerschaften und suchen nach neuen Markt- und Produktwachstumsbereichen und
- schulen Sie die Mitarbeiter/innen hinsichtlich der Vertriebsaktivitäten und Akquisitionstrategien.

Ihre Kompetenzen für unsere Kunden

Teamfähigkeit, gesunder Pragmatismus, hohes Engagement und nachhaltiges Verantwortungsbewusstsein ermöglichen es Ihnen, Ziele schnell zu erreichen. Mobilität ist für Sie mit dem Ziel der Kundennähe eine Selbstverständlichkeit.

Darüber hinaus verfügen Sie über

- ein erfolgreich abgeschlossenes bankfachlich, wirtschaftswissenschaftlich, mathematisch/naturwissenschaftlich oder informationstechnologisch ausgerichtetes Hochschulstudium,
- mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Professional Services Dienstleistungen, insbesondere im Bereich Financial Services,
- aktives Kundennetzwerk auf Entscheidungsebene in der Finanzindustrie,
- vertiefte Kenntnisse bankinterner Prozesse inkl. grundlegendem technischen Verständnis der Bank-IT,
- ausgeprägtes und nachweisbares Vertriebs- und Verhandlungsgeschick,
- sicherer Umgang mit gängigen PC-Anwendungen wie dem MS-Office Paket und CRM-Tools,
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

Sehr gute Kommunikationsfähigkeit, unternehmerisches Denken, Verantwortungsbereitschaft, Lösungsorientierung, Eigeninitiative, analytisches Denkvermögen, Erfahrung in der Beratungs- und Projektarbeit sowie strukturiertes Arbeiten sind für Sie genauso selbstverständlich, wie die Tatsache, dass Sie komplexe Kundensachverhalte ganzheitlich aufnehmen und mehrwertige Lösungen anbieten können.

Unser Leitgedanke: *Sustainable Excellence*

Bei RFC Professionals setzen wir von Anfang an großes Vertrauen in Sie und stellen die Zusammenarbeit unter den Leitgedanken: „fördern und fordern“. Dafür bieten wir Ihnen neben einer kontinuierlichen fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung diverse Benefits. Wir erwarten von Ihnen eine selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise und wir suchen Mitarbeiter/innen, die mit diesem Spielraum verantwortungsvoll umgehen. Sie dürfen Ihren eigenen Kopf mitsamt Ihres Wissens, Ihrer Erfahrungen und Ihrer Ideen mitbringen und – noch viel wichtiger – Sie dürfen ihn auch behalten!

Ihr Weg zu uns

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung) zu Händen unseres HR Managers, Herrn Marcus Michel:

karriere@rfc-professionals.com

RFC Professionals GmbH
Hauptstraße 112, 65375 Oestrich-Winkel
Fon: +49 6723-994 88 85 Fax: +49 6723-994 95 28
www.rfc-professionals.com

Karriere: https://rfc-professionals.com/rfc_karriere/
Datenschutz: <https://rfc-professionals.com/datenschutz/>